LUARSEKOLAH.COM

SPECIAL EDITION

3

TEKNIK MAHIR BERBICARA DI DEPAN PUBLIK

SEDERHANA, DAN SANGAT COCOK BAGI PEMULA

HEBBIE AGUS KURNIA

MAKASIH YA!

Hola!

Terima kasih telah mengunduh ebook ini. Saya jamin kalau kamu membaca dan mempraktikkan seluruh isi buku ini, kamu akan menjadi sosok yang berbeda saat berbicara didepan umum.

Buku ini engga banyak banyak halamannya. Saya akan menjelaskan sesederhana mungkin untuk kamu.

Seluruh buku ini saya dapat dari pengalaman saya bertahun-tahun menjadi pembicara publik, juga dari kelas kelas yang bernilai jutaan yang saya ikuti selama hidup saya. Jadi, menurut saya kamu sangat beruntung punya buku ini. Saya kupas semua disini.

Langkah langkah di buku ini akan sangat, sangat, sangat sederhana. Jadi pastikan kamu membacanya sampai habis.

Kalau masih ada yang engga paham juga, kamu bisa ajukan pertanyaan pribadi ke saya di email saya, tanyahebosto@gmail.com

Terima kasih dan selamat membaca!

Best Regards,

Hebbie Agus Kurnia

(Founder and CEO LuarSekolah.com)

BANGUN PERCAYA DIRI

BANGUN PERCAYA DIRI

Kita mulai dari teknik pertama yaitu membangun kepercayaan diri.

Salah satu ciri khas saya dalam menyampaikan sesuatu engga banyak basa-basi. Jadi, saya akan langsung kasih tips gimana caranya membangun percaya diri didepan umum. Ini yang saya lakukan…

1. JANGAN PELIT SENYUM

Orang yang engga kenal saya suka menarik kesimpulan cepat, “Bang Hebbie kok jutek ya… judes ya…” Selalu aahahaha. Tapi saat mereka kenal saya, malah “Kok Bang Hebbie malah ngocak terus… Ketawa aeee… Engga nyangka suka annoying gitu…”

Dari situ saya mempunyai kesimpulan, MAU ENGGA MAU orang akan menilai kamu dari penampilan muka dan penampilan pakaian. Tersenyum yang tulus itu, pipi menyentuh kantung mata (tentunya mulut juga nyengir hehehe). Kayak gini…



BANGUN PERCAYA DIRI

Kebanyakan dari kita, kalau tersenyum itu yang bergerak hanya didaerah bawah pipi atau senyum sinis. Seperti ini…



"Yang gratis aja pelit, apalagi yang bayar?" begitu guru saya bilang ke saya pas ngejelasin tentang tersenyum.

Seperti dikutip dari *Howstuffworks*, Sabtu (4/12/2010) dibutuhkan jumlah otot yang lebih sedikit untuk tersenyum dibandingkan dengan cemberut.

Beberapa ahli menyatakan dibutuhkan 43 otot untuk cemberut dan hanya 17 otot untuk tersenyum. Namun beberapa lainnya menyebutkan dibutuhkan 62 otot untuk cemberut dan hanya 26 otot untuk tersenyum.

Nah, saat otot kita banyak terpakai, rasa tegang itu lambat laun akan menghampiri. Imbasnya, kamu akan sulit mengatur nafas. Ujungnya, susah relax.

Dan tersenyum selain memberikan kesan ramah, juga membuat sekujur tubuh akan terasa relax. Dan percaya diri akan menghampiri.

Tersenyum melepaskan hormon endorphin yang membuat kamu merasa lebih baik, meningkatkan sirkulasi darah di wajah, membuat kamu merasa nyaman dengan diri kamu sendiri dan tentunya dapat meningkatkan rasa percaya diri. Kamu juga akan tampak lebih percaya diri di hadapan orang lain ketika tersenyum.

2. BELAJAR MENATAP MATA

Next, kamu harus belajar untuk BERANI menatap mata lawan bicaramu. "Kalo didepan orang banyak kan banyak mata tuh bang, cara natapnya gimana?"

Betul, kita engga bisa menatap seluruh orang yang hadir. Yang biasa saya lakukan adalah saya menatap mata orang yang duduk di baris depan.

Biasanya saya pas awal-awal mengisi acara saat sesi perkenalan, saya scanning dulu yang terlihat antusias dengan saya. Kalau udah ketemu, biasanya saya banyak menatap mata sambil tersenyum ke beberapa orang yang memang terlihat antusias dengan materi saya. Tapi ingat, jangan kelamaan natapnya, nanti jadi engga nyaman.

Menatap sambil tersenyum adalah PAKET KOMPLIT, untuk mendapatkan hati audiens.

3. KAMU ENGGA BISA MEMBAHAGIAKAN SEMUA ORANG

Satu resep pasti untuk jadi orang GAGAL adalah berusaha membahagiakan semua orang! Setiap keputusan yang kita ambil, engga akan pernah mampu membahagiakan semua orang.

Tengok saja kisah Nabi Muhammad SAW, Steve Jobs, bahkan Pak Presiden kita, beliau semua merasakan saat membuat sebuah keputusan, pasti ada aja yang engga suka.

Nah, saat kamu berbicara di depan publik, pasti ada aja yang engga suka sama kamu. Dan STOP untuk berusaha menyenangkan semua orang. Be yourself. Jadikan didalam pikiranmu, "WAJAR, kalo ada orang yang engga suka sama saya. WAJAR." Beri rasa wajar didalam pikiran dan hati. Ikhlaskan orang yang engga suka sama kamu nantinya. Majulah ke depan, dan berbicara lah tanpa beban.

Semua berawal dari pikiran. Dan pikiranmu, yang bisa mengendalikan adalah kamu sendiri. Take care ya!

4. PERHATIKAN JEDA

Orang boleh ada yang engga suka sama kamu. Namun PASTIKAN, seluruh orang yang hadir mampu menangkap pesan yang kamu sampaikan. Salah satunya dengan memperhatikan jeda saat berbicara didepan publik.

Bung Karno, Barrack Obama, dan Steve Jobs, bisa dibilang orang yang sangat pandai dalam berbicara dan menyampaikan pesan didepan umum. Kamu bisa menganalisis gaya berbicara didepan publik mereka di Youtube.

Satu yang pasti mereka semua gunakan, yaitu JEDA.

Mereka engga pernah nyerocos cepat menyampaikan gagasannya. Mereka tampil sangat relax dan sangat memperhatikan JEDA saat berbicara.

Biasakan untuk memposisikan diri sebagai pendengar. Kalau bisa memposisikan sebagai pendengar, artinya hal ini akan menjadi perkara mudah.

5. ANCHOR

Kalau di bahasa Indonesia artinya jangkar. Tapi bukan itu yang dimaksud.

Ini adalah istilah.

Sederhananya seperti ini.

Di Indoensia pasti tau yang namanya jimat. Iya kan? Nah Anchor semacam itu. Anchor itu "JIMAT" untuk mengarahkan diri agar relax.

"Saat melihat Tikus, saya selalu kesal!", saya menggarisbawahi Tikus dan kesal. Artinya Tikus menyebabkan saya kesal. Ini anchor, tapi ini negatif.

Saat saya akan berbicara didepan publik, saya suka datang lebih awal sebelum acara mulai. Bahkan, saya menelfon atau chat ibu saya untuk memberitahukan bahwa saya akan mengisi acara. Kemudian saya selalu mendengarkan musik favorit saya. Dan saya mengatur nafas saya agar tetap stabil. Itulah yang membuat saya selalu tampil prima saat mengisi acara.

Perhatikan yang digarisbawahi. Itulah anchor saya. Saat saya melakukan itu semua, saya merasa diri saya lega dan sangat prima untuk mengisi acara. Paham?

Kamu bisa membuat anchor mu sendiri. Gampang.

BANGUN PERCAYA DIRI

Mungkin kamu bisa ke kamar mandi dulu sebelum mengisi acara, loncat-loncat kecil, intinya yang membuat kamu relax. Rumusnya gini.

NAFAS TERATUR = RELAX = PRIMA

Jadi kalau nafas sudah teratur, itu akan menyebabkan relax. Kalau sudah relax, pasti akan prima.

6. PERSIAPANNYA, BOS!

Kenapa saya menempatkan persiapan di akhir bukan diawal? Karena sepengalaman saya orang-orang sangat mudah meremehkan hal ini. Terlalu dianggap gampang. Jadilah mereka melewatkan BAGIAN TERPENTING dalam segala hal. Yaitu persiapan.

Sebelum tampil, biasakan diri untuk mempersiapkan segalanya oke. Laptop, slide, pakaian untuk tampil, wangi - wangian. Setelah itu semua oke, BERLATIH sebelum hari H.

"Bang kok saya suka lihat pembicara itu katanya engga latihan engga apa tuh pas mau ngisi acara. Tapi dia oke aja kalo tampil…"

Mereka bisa seperti itu karena sudah terbiasa berlatih dulunya. Wajar sekarang mereka tanpa latihan pun, bisa tetap oke. Karena sudah hafal celah-celahnya.

Kamu pun bisa seperti itu. Tapi sebelumnya, kamu harus berlatih terus kalau mau tampil. Ingatlah ini selalu, seorang AHLI adalah seorang AMATIRAN awalnya. Yang kamu lihat adalah kesuksesannya, bukan berapa sering dia gagal dalam mengisi acara. Seperti itu.

Jadi cobalah baca ulang teks presentasinya, baca ulang slidenya,

sesekali ke cermin bolehlah bergaya buat ngisi acara besok. Atau kamu bisa minta pendapat dari orang tuamu untuk mendengarkan sedikit tentang presentasi kamu esok. Masukan dari Orang tua selalu sampai ke hati.

7. MODELLING

Ini adalah pelengkap. 6 hal yang dijelaskan tadi, kalau dipraktikkan sudah lebih dari cukup. Namun bila ditambah hal ini, penampilanmu akan jauh lebih luar biasa.

Tanyakan pada diri kamu, siapa pembicara favorit kamu? Kalau saya, pembicara favoritnya adalah Mas Ippho Santosa.

Jauh-jauh hari, ada event atau engga, saya selalu menyaksikan gaya berbicara, isi materi, slidenya, dari Mas Ippho. Bahkan saya download video-video ceramahnya di Youtube. Saat mau tidur, saya menonton lagi. Bahkan saat tertidur pun, saya engga sadar videonya masih jalan. Saat kita tertidur, alam bawah sadar kita ternyata masih merekam apa yang disampaikan Mas Ippho di video itu.

Saat bangun dari tidur, sekilas kita engga terjadi apa-apa. Tapi ternyata, otak kita sudah merekam gaya berbicara dan materi yang disampaikan sebelum tidur.

88% tindakan kita dipengaruhi oleh alam bawah sadar. 12% dipengaruhi oleh alam sadar atau pikiran sadar kita. Dan video yang masih menyala tadi saat saya tertidur, masuknya bukan ke pikiran sadar saya, tapi ke alam bawah sadar saya. Secara engga langsung, saat menyampaikan materi gaya saya, materi saya, secara reflek ada dari mas Ippho.

Dan ini menambah kepercayaan diri saya saat memberikan materi di depan publik.

Modelling adalah proses meniru panutan kita. Sederhananya seperti itu.

Tujuannya, BUKAN untuk menjadi orang lain. Tapi untuk memperkaya referensi dari orang yang kita yakini kredibilitasnya. Dan ini sangat membantu.

7 Hal yang Harus Kamu Lakukan Sekarang.

1. Latihan senyum tulus di cermin setiap pagi hari, dan berikan senyuman serupa kepada orang - orang yang kita jumpai.

2. Belajarlah menatap mata orang lain saat berbicara. Kalau masih engga bisa juga, tataplah jidat lawan berbicara. Alternatif.

3. Berhenti membahagiakan semua orang. Jadilah diri sendiri, dan majulah ke depan tanpa beban.

4. Gunakan jeda saat berkomunikasi ke orang banyak. Rasakan perbedaannya.

5. Buat anchor sendiri yang mengarahkan diri untuk bisa relax.

6. Berlatih sebelum hari H. Semua akan baik-baik saja kalau persiapannya baik.

7. Cari inspirator mu. Teruslah belajar darinya, bisa ketemu langsung atau dari Youtube.

BANGUN METODIS

BANGUN METODIS

Sampai titik ini saya rasa penjelasannya engga begitu rumit kan? Oke, kita lanjut ya.

Di teknik ini kamu diharapkan bisa berbicara sistematis secara otomatis, dengan metode "WHY - WHAT - HOW".

Banyak yang nanya kenapa harus mulai dari WHY?

Saya tekankan sebelumnya, seluruh metode di pelajaran apapun SAH - SAH saja, engga ada yang lebih benar, engga ada yang lebih salah. Semua SAH - SAH saja. Hanya saja kita berbicara tentang experience alias pengalaman. Di buku ini, saya menyediakan seluruh teknik YANG SUDAH saya aplikasikan bertahun - tahun. Dan menurut saya sangat WORTH IT. Berikut alasan saya kenapa metode "WHY - WHAT - HOW" sangat powerful!

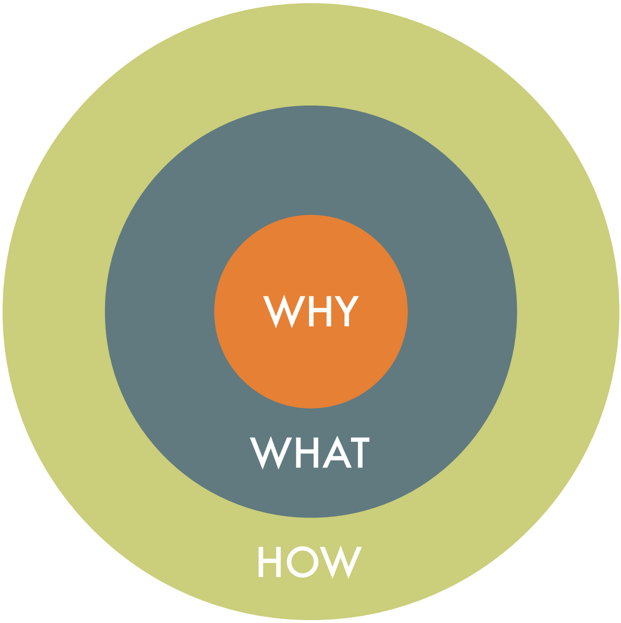
1. "APA" HANYA INFORMASI, "MENGAPA" YANG MENGGERAKKAN "APA"

Ini faktanya. "APA" hanya memberikan informasi, tapi "MENGAPA", memberikanmu kekuatan untuk bergerak. Kalau saya tanya, kenapa kamu mau bangun pagi? Kamu akan menjawab, "karena saya mau berangkat sekolah." Kalau saya tanya lagi, kamu lagi apa jam segini? Kamu menjawab, "saya baru bangun pagi". Lihat perbedaannya?

Begitupun orang yang lagi mendengar kita berbicara. Apa lagi kebanyakan dari mereka pasti belum tau siapa kita. Oleh karena itu kita harus bangun TRUST dulu ke mereka. "Kenapa mereka harus dengerin saya? Kenapa orang lain harus peduli dengan bahasan saya?" dan taruh ini diawal. Agar audiens terus menerus memperhatikan kamu, karena kamu memiliki alasan kuat untuk didengarkan. Baru setelah itu beranjak ke "WHAT", yaitu apa yang sebenarnya kamu

jelaskan. Kemudian disusul dengan "HOW", solusinya. Langkahnya. Teknisnya. Seperti itu.

2. "WHY" BAGIAN INTI DARI LINGKARAN PENGARUH



Orang biasa kebanyakan berkomunikasi atau berbicara didepan publik dimulainya dari WHAT. Audiens tau APA yang sedang dia sampaikan, tapi audiens engga tau KENAPA harus mendengarkan?

Pengikut Hitler tau APA yang sedang Hitler lakukan. Tapi keputusan untuk menjadi pengikut, karena mereka tau MENGAPA Hitler melakukan. Untuk keberlangsungan ras nya.

Abu Bakar, Umar, Utsman, tau APA yang sedang Rasulullah lakukan. Mereka menjadi pengikut Rasul, karena tau MENGAPA Rasulullah menyebarkan Islam. Untuk kedamaian dan surga.

Dari situ kita bisa tarik kesimpulan. Setiap orang bisa menjadi pemimpin suatu kaum apabila dia tau KENAPA gagasan dia harus diterima orang banyak.

Dan ini yang harus kita tekankan saat membuat materi untuk berbicara didepan orang banyak. Mulailah dari "WHY". Kalau kamu berhasil menyampaikan "WHY", kamu akan bisa menyampaikan "WHAT" dan "HOW" dengan mudah. Apapun materinya!

3. "WHY" SANGAT IDENTIK DENGAN DATA DAN DALIL"

Apa yang bikin seorang ustad pantas didengar?

"DALIL - DALILNYA"

Apa yang bikin seorang pengamat pantas didengar di tv?"

"DATA - DATANYA"

Jadilah orang yang pantas dipercaya dengan memperbayak data dan dalil saat berbicara. Saya selalu menyebutnya 2D.

2D vital sekali bobotnya untuk menarik perhatian dan kepercayaan dari orang lain. Kalau orang menyampaikan 2D, sulit rasanya untuk dibantah.

Sebagai contoh seperti ini. Saya akan memberikan dua gaya dalam menyampaikan. Saya ambil topik tentang bersedekah.

> A : "Kita harus rajin sedekah karena itu yang bisa membersihkan harta kita dan membuat kita terhindar dari Hubud Dunya"

B : “Saudara sekalian, ada yang menarik tentang fakta bila kita bersedekah. Prof. David Mc Clelland di risetnya menyimpulkan, "Melakukan sesuatu yang positif seperti berdonasi terhadap orang lain, ternyata memperkuat sistem kekebalan tubuh”. Dan ini selaras dengan apa yang Rasulullah ucapkan berabad - abad lalu, “Obatilah orang yang sakit diantara kalian dengan sedekah.” (HR. Thabrani dan Baihaqi). Saatnya kita bergerak menuju kebaikan. Dan ternyata kebaikan selaras dengan kesehatan jiwa kita.”

Tentu yang lebih menarik pasti penjelasan dari B. B menjelaskan kenapa harus bersedekah disertai 2D, data dan dalil. Dan ini poin yang sangat penting disetiap penjelasan. Inilah yang membuat orang lain mau mendengarkan kita sampai tuntas.

Maka dari itu, perkuat 2D nya, maka kamu akan mendapatkan perhatian utuh dari audiens.

4. PERJELAS PENJELASAN KAMU DENGAN “WHAT”

Saat kita sudah mantap menjelaskan WHY, saatnya kita pertegas dengan unsur “WHAT”. Langsung aja ke contoh ya.

“Assalammualaykum wr. wb, perkenalkan saya Hebbie Agus Kurnia. Saat ini kesibukan saya sebagai CEO dari LuarSekolah.com, saya juga CCO atau Chief Creative Officer di PT. A & H Ciptamedia Group. Saya kuliah juga di UPI, ambil jurusan Ekonomi Islam.

setelah perkenalan, masuk ke intro kenapa pembahasan ini penting

Jujur saya khawatir dengan keadaan anak muda Indonesia saat ini.

Kekhawatiran saya diperparah dengan adanya fakta dari PBB, bahwasannya 53% mahasiswa S1 ngerasa disconnect antara jurusan yang dia ambil, dengan pekerjaan yang mereka geluti setelah lulus.

Memang disisi lain itu menunjukkan fakta bahwa bangsa kita adalah bangsa yang adaptif. Ngambil jurusan di pertanian ternyata bisa keterima di perbankan. Luar biasa!

Saya cuma membayangkan seandainya orang - orang yang seperti ini, mempertajam apa yang sebenarnya mereka inginkan untuk dijadikan kekuatan sejak awal. Saya cuma membayangkan seandainya mereka tau passion mereka sejak awal. Pasti waktu yang terbuang akan sangat berharga.

Untuk itu teman-teman, saya akan membahas kenapa passion itu sangat vital buat keberlangsungan hidup dan apa sih sebenernya makna sukses yang hakiki?”

*dilanjutkan pemateriannya.

Yang saya garisbawahi adalah unsur “WHAT”. Jadi gunanya WHAT disini untuk MEMPERTEGAS, bahasan yang akan kamu bahas. Paham ya? Seperti itu.

5. RINGKAS “HOW” nya.

Setelah panjang lebar kita menjelaskan WHY dan WHAT, saatnya kita berikan HOW, atau cara untuk merealisasikan gagasan kita ke orang banyak.

Intinya jangan bikin orang pusing dengan langkah - langkah yang kita rumuskan. Pastikan kita memang paham 100% tentang solusi yang

kita tawarkan.

Saya selalu menyampaikan HOW dengan sangat ringkas dan jelas. Seperti buku ini. Kamu boleh cek di gramedia atau toko buku lainnya, buku tentang public speaking tebel - tebel. Dan banyak motivasi diawal awalnya.

Saya membuat buku ini karena dorongan saya untuk membantu teman - teman di Indonesia untuk berani SPEAK UP, menyuarakan gagasan ke orang banyak. Maka dari itu, buku ini engga akan lebih dari 50 halaman. Saya cuma berharap semoga ini menjadi amal jariyah, dan menjadi buku saku bagi siapapun yang masih takut berbicara didepan umum, ngomongnya masih berantakan engga tersistem, atau bahkan engga bisa menyampaikannya agar orang terpengaruh dengan penyampaian kita.

Maka dari itu, pastikan kamu siapkan solusi diujung pematerian kamu. Yang simple, ringkas, padat, dan sangat jelas.

Ilustrasinya gini.

Kalau kamu diberikan waktu 60 menit untuk berbicara, 50 menit habiskan untuk mengupas habis masalah, 10 menit bahas solusi.

Dan gunakan angka spesifik untuk menjelaskan solusinya. Contoh, “3 Langkah Pasti Menuju Kekayaan”, “7 Keajaiban Rezeki”, “13 Wasiat Terlarang”.

Spesifik akan memberikan efek MENGHAFAL otomatis bagi audiens. “Kan ada 7 tuh Keajaibannya, nomer 6 apa ya tadi? Buka catetan lagi deh…” Kira - kira begitu efek yang dihadirkan.

BANGUN METODIS

Contoh sistemasi presentasi.

1. Perkenalan

2. Jelaskan alasan dasar (WHY) kenapa materi yang akan disampaikan sangat penting.

3. Beri penegasan bahwa sebenarnya kamu menyampaikan materi ini (WHAT)

4. Masuk ke materi inti. Dominasi penjelasan kamu dengan unsur WHY - WHAT (sesekali boleh tambahkan HOW bila diperlukan).

5. Setelah lama menjelaskan tentang WHY dan diselingi beberapa unsur WHAT, saatnya kamu berikan solusi yang RINGKAS (HOW)

6. Penutup

5 HAL YANG HARUS KAMU LAKUKAN SEKARANG

1. Selalu ingat, WHY yang menggerakkan WHAT dan HOW

2. WHY adalah INTI dari lingkaran pengaruh

3. Sertakan 2D disetiap materimu. Kalau kamu merasa Dalil sangat sensitif tentang masalah keagamaan, atau audiens kamu bukan yang satu keyakinan, maka data saja sudah cukup.

4. Beri penegasan setelah penjelasan WHY, inilah unsur WHAT

5. Buatlah solusi seringkas mungkin bagi pendengar.

BANGUN PENGARUH

BANGUN PENGARUH

Ini teknik terakhir.

Dan ini tentang deliver. Tentang menyampaikan pesannya.

Untuk percaya diri kamu sudah oke, materi sudah oke. Sekarang saatnya kita permak dalam hal penyampaian.

1. HADIRKAN HATI

Saya selalu berprinsip, “Apa yang dari hati, pasti sampai lagi ke hati”.

Selalu ingat alasan kita untuk tampil di depan orang banyak. Kita hadir untuk menebar kebermanfaatan, passive pahala, dan mengajak orang untuk sama - sama berbuat baik. Kita belajar tulus disini.

Sekeren apapun kita, kalau niat kita udah melenceng, hati kita bukan untuk ibadah, percuma. Kenapa percuma? Percuma, yang nilai bagus cuma manusia, bukan Allah. Engga bernilai apa - apa di hadapan-Nya.

Yang saya takutkan dalam tampil di depan publik untuk memberikan materi atau ceramah, adalah saya takut hati saya melenceng. Saya takut ini bukan untuk ibadah, malah buat bangga - banggaan.

Saat kita berbuat baik lillahi ta’ala, orang tua kita, guru kita, orang orang terdekat kita yang mengajarkan kebaikan ke kita akan dapet bagian pahala nya. Apalagi barangkali salah satu diantara kita orang tuanya sudah meninggal. Berbicara di depan publik bisa kita jadikan amal jariyah kedua orang tua kita yang sudah tiada, karena mereka memberikan pelajaran kebaikan kepada kita.

Sebelum acara, saya selalu berdoa, “Ya Allah, semoga kebaikan yang

hari ini aku perbuat, bisa menjadi pahala bagi kedua orang tuaku dan guru - guruku. Karena merekalah aku bisa menebar kebaikan dimana - mana…"

Jadi saat saya mengisi acara saya selalu ingat kedua orang tua saya, betapa bangganya mereka kalau mereka tau acara saya banyak dihadiri orang. Itu priceless…

Maka dari itu, hadirkan hati kamu saat akan memberikan sebuah materi. Penilaian manusia engga memberikan surga. Niatkan untuk beribadah, menebar kebaikan, dan menjadikan ini semua sebagai passive pahala yang mengalir terus hingga hari kiamat.

2. PENAMPILAN

Banyak yang salah kaprah, "Kita kan engga mengharapkan pujian dari manusia bang. Jadi penampilan mah bebas bebas aja dong…"

Memang betul kita engga mengharapkan pujian mereka. Tapi ya harus WAJAR. Kita hidup di bumi kok, kita sesuaikan lah diri kita dengan lingkungan sekitar. Seengganya rapih, wangi, murah senyum. Toh itu semua bisa bernilai ibadah. Membuat orang lain senang, nyaman.

Sama kaya kita mau beli siomay, terus kita engga mau bayar. Kita bilang ke mamangnya, "Mang, segala yang di bumi ini milik Allah. Termasuk siomay mamang juga. Jadi ya gratis dong…"

Kan konyol.

Maka dari itu perhatikan KEWAJARAN penampilan kita. Yang penting

mah wangi ya. Soalnya sekeren apapun kalau udah bau akhirnya males juga orang dengernya.

3. NADA SUARA

Pernah denger kan radio yang jauh dari jangkauan? Atau radio yang rusak deh. Suaranya tinggi - tinggi engga jelas gitu, rusak dan engga nyaman di telinga.

Begitupun kita. Se-cempreng - cemprengnya kita, kita harus pinter ngatur nada suaranya.

Ada seorang Ibu yang memerintahkan anaknya untuk mandi.

"Nak, mandi cepet!" pakai nada tinggi. Maksudnya baik, tapi penyampaiannya terkesan galak.

"Nak, mandi cepet" pakai nada rendah. Maksudnya baik, dan penyampaiannya juga baik.

Kamu sebagai anak akan nurut yang mana? Pasti yang nada rendah kan?

Nah berdasarkan ilmu psikologi, ternyata manusia akan cenderung nuurut, akan cenderung tergerak, bila diberi penjelasan dengan nada yang rendah.

"Lah tapi kaya Bung Karno gitu orasinya berapi - api banyak yang suka bang?"

Bung Karno itu KREDIBILITAS nya sudah baik di mata publik. Dia mau gimana juga ya emang udah ada "fans" nya. Fans kamu udah banyak?

Rendahkan suara kita, ya naik - naik sedikit boleh lah, tapi jangan lupa perhatikan momentumnya. Kalau mau membangkitkan semangat audiens, tinggikan suara kita (Tinggikan, bukan cemprengkan), tapi kalau mau sekadar memberikan materi, nada kita rendahkan, sampai terasa bass nya di dada kita, itu akan sangat berpengaruh bagi audiens. Buktikan kalimat saya…

4. BAHASA TUBUH

Bungkuk menandakan kita engga percaya diri. Pundak sedikit naik menandakan kita sedikit takut. Maka dari itu, badan kita dari awal masuk stage sampai mengisi acara, pastikan tegap. Tebar senyum jangan lupa.

Langkah pun dimantapkan. Apalagi laki - laki. Jangan letoy jalannya. Nabi aja berjalannya kaya orang turun dari bukit kok, alias cepat dan mantap. Cara melangkah yang mantap, badan tegap, bisa seketika memberikan kesan berpengaruh bagi orang banyak, dan memberi reflek terhadap audiens yang melihat untuk bersemangat juga.

Jangan lupa saat berada di stage, usahakan jalan ke kanan - ke kiri. Jangan hanya di satu posisi. Dengan pergerakkan yang fleksibel, menandakan kamu orang yang adaptif. Ini bisa menjaga audiens untuk tetap fokus ke kamu.

Dan gerakkan tangan akan memperindah dan mempertegas kalimat verbal kamu. Tangan bisa memberikan kesan tegas dan lugas.

5. SLIDE

Orang banyak meremehkan ini. Slide itu PASTI akan terlihat oleh semua orang yang hadir. Kita engga bisa sembarangan. Presisi desain nya harus bagus.

BANGUN PENGARUH

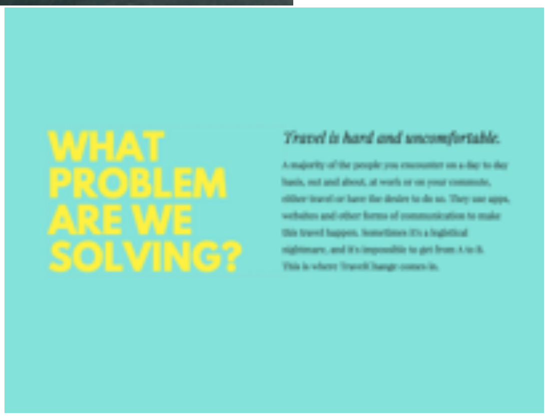
Sekarang ini musimnya lagi flat design. Flat design sangat memberikan kesan sederhana, tapi disisi lain elegan. Dan di slide pun JANGAN KEBANYAKAN KALIMAT. Saya masih sering menemukan seseorang yang presentasi isinya kalimat panjang semua. Siapa yang mau baca? Kalau pun mau baca, buat apa ada pembicara?

Think.

Maka dari itu, persingkat poin - poinnya. Namanya juga POWERPOINT, poin - poin yang punya power hehehe. Berikut contoh tampilan desain yang sederhana, tapi menarik untuk dilihat.







BANGUN PENGARUH

Kamu bisa menggunakan jasa gratis di Internet seperti canva.com untuk mempercantik tampilan slide kamu. Tinggal pilih desain "presentation". Ini sangat direkomendasikan buat kamu yang punya masalah serius di dunia desain alias engga bisa.

5 HAL YANG HARUS KAMU LAKUKAN SEKARANG

1. Hadirkan hati sebelum tampil. Luruskan niat, maksimalkan ikhtiar.

2. WAJARKAN penampilan. Wangi ya!

3. Perhatikan tinggi rendahnya suara. STOP CEMPRENG!

4. Tubuh juga berbicara lewat bahasanya. Hati-hati bertindak.

5. Mulai latihan dengan membaca poin - poin di slide, bukan membaca kalimat full. Itulah pentingnya persiapan.

*****

KESIMPULAN

KESIMPULAN

Akhirnya telah sampai diujung buku ini.

Sekali lagi saya tekankan apa yang dituliskan di buku ini merupakan pengalaman saya menjadi public speaker selama hampir 7 tahun. Saya bukan expert. Saya bukan dewanya. Saya hanya manusia biasa yang mencoba menebar kebaikan dan kebermanfaatan bagi sesama.

Lewat apa yang saya bisa.

Kesimpulannya buat kamu, kalau ada yang engga paham ya baca ulang lagi, kalau ada yang engga paham bisa tanya ke email saya ya di tanyahebosto@gmail.com. Saya engga mau jabarin kesimpulan buku ini disini, nanti malah pada baca kesimpulannya doang hahaha.

Terima kasih sudah membaca buku ini. Semoga bisa membawa perubahan ke hidup kamu ya!

Have a good day!

TENTANG PENULIS

Hai, saya Hebbie Agus Kurnia. Usia saya saat ini 20 tahun. Saya kelahiran Bekasi, 22 Agustus 1995. Kesibukan saya saat ini sebagai CEO di LuarSekolah.com dan sebagai CCO di PT. A & H Ciptamedia Advertising, serta Chairman Al Fatih Capital.

Saya aktif mengisi berbagai acara tentang Kewirausahaan, Kepemudaan, dan juga Soft Skills. Alhamdulillah sekian belas kampus di Indonesia telah menggunakan jasa saya.

Perceraian kedua orang tua saya membawa saya menuju perubahan yang lebih baik. Walaupun perceraian itu sulit diterima, tapi bagi saya itu sebuah karunia. Ya, saya banyak didewasakan oleh hidup.

Saat ini saya kuliah di Universitas Pendidikan Indonesia, jurusan Ilmu Ekonomi & Keuangan Islam.

Terima kasih telah membaca ebook ini ya. Kalian bisa lebih dekat dengan saya di :

- Instagram : hebosto
- Facebook : Hebbie Agus Kurnia
- Snapchat : hebosto
- Facebook Fanpage : LuarSekolah.com
- Blog : hebosto.net





MENGUNDANG
HEBBIE AGUS KURNIA

SAATNYA HIDUPKAN SEKOLAH DAN KAMPUSMU MENJADI PENUH INSPIRASI!

Contact Person : 0878 - 2216 - 4676

TENTANG LUARSEKOLAH.COM

LuarSekolah.com adalah Startup dari Bandung yang bergerak di bidang pendidikan Soft, Inner dan Financial skills. Kami menyediakan event - event yang edukatif dan solutif bagi anak muda Indonesia.

Kami juga berbentuk komunitas sosial di Bandung. Bagi yang tak ingin ketinggalan event kami dan ingin bergabung bersama komunitas kami bisa menghubungi :

➤ Whatsapp : 0878 - 2216 - 4676

➤ Facebook : https://www.facebook.com/LuarSekolahcom/

➤ Instagram : luarsekolah

➤ Line : luarsekolahcom